Rette (Defect AI)

6,0

Контроль дефектов на производстве

не раскрыта · раунд не раскрыт · IndustrialTech · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Rette, ранее Defect AI, делает систему для проверки медицинской документации. Клиники используют ее, чтобы находить пропуски и ошибки до отправки счетов и до внутреннего аудита. Клиники платят, потому что теряют деньги на отказах в оплате, задержках и ручной проверке.

Масштаб создается повторяемой задачей, а не одной страной. Медицинские записи нужны каждой клинике, требования к ним сложные, а компания уже показала рабочий продукт в Казахстане и начала пилоты в США. На ранней стадии это сочетание понятной денежной боли, ежедневного использования и выхода на более крупный рынок.

Почему у команды может получиться

Первое основание — профиль команды. Команда сообщает об опыте в Microsoft, Meta, AlemHealth и о технически сильных основателях. Для AI-продукта в сложной среде это повышает шанс быстро улучшать качество модели и продукта.

Второе основание — команда уже довела решение до реального использования. В открытых источниках указано, что более 30 клиник в Казахстане внедрили платформу, а продукт обрабатывает десятки миллионов медицинских записей. Компания работает с живыми данными и встроена в повседневный процесс клиник.

Третье основание — компания заранее закрывает барьеры доверия. В материалах заявлены HIPAA, ISO 27001 и SOC 2 audit. Для работы с медицинскими данными это часть допуска к продажам, особенно если компания хочет закрепиться в США.

Что еще предстоит доказать

Команда еще не показала, что умеет стабильно продавать продукт в США, а не только запускать пилоты. Клиники могут охотно тестировать решение, но долго согласовывать закупку, интеграцию и ответственность за ошибки. Из-за этого выручка может расти медленнее ожиданий. Уверенность повысится, если компания покажет несколько платящих клиник в США с понятным циклом сделки и повторяемым сценарием подключения.

Остаются и другие риски. Компания не раскрыла модель оплаты и цену продукта. Конкуренция в США может оказаться уже занятой специализированными решениями. Регуляторные и клинические правила меняются, и продукту придется постоянно обновляться.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Экономически выбор выглядит так: сейчас инвестор покупает долю в условиях большей неопределенности, но до возможного роста цены компании; через 2–3 месяца инвестор может купить более понятный актив, но уже дороже или вовсе без доступа к раунду. Цена компании до новых денег, pre-money, не раскрыта, поэтому сравнивать можно только логику, а не точную долю.

Если команда за это время подтвердит продажи в США, цена компании обычно получает переоценку на следующем обсуждении раунда. По скоринговым сценариям умеренно успешное развитие дает диапазон около 5–8x на длинном горизонте, а сильное расширение в США — 10–15x. Если пилоты не перейдут в выручку, потенциал может остаться ниже 3x. Тогда ожидание даст инвестору более трезвую точку входа или повод отказаться.

Как условия влияют на результат

Существенное условие сейчас — отсутствие базовых параметров сделки. Компания не раскрыла цену, структуру и размер раунда, поэтому инвестор не может оценить, какую долю он приобретает и насколько справедлива цена относительно уже достигнутого прогресса. Это можно объяснить ранней стадией, шаблоном документов или тем, что раунд еще собирается, но без этих данных хорошая компания легко превращается в слабую сделку.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Такой проект редко меняет положение инвестора одной суммой, если чек невелик, но потеря капитала здесь вполне реальна и ее стоит считать полной. Владение, скорее всего, будет долгим: компания продает в медицину, а в этой сфере сделки и внедрения идут медленнее, чем в обычном B2B.

Практическая польза может быть другой. Если у инвестора есть доступ к частным клиникам, страховому рынку или медицинским IT-подрядчикам, он может получить дополнительную ценность через интро и участие в развитии продаж. Такой вклад лучше оговорить заранее: не как абстрактную помощь, а как список конкретных контактов и срок первого знакомства.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала стоит сделать короткую проверку на четыре пункта: текущая выручка, модель оплаты, число платящих клиник в США и параметры текущего раунда. Эта проверка сразу покажет, есть ли у компании переход от

технологического успеха к коммерческому.

Дальше разумно обсуждать цену ожидания и один предмет переговоров: доступ к раунду сейчас с понятной защитой от информационного разрыва до следующего апдейта. Можно сказать так: «Мне интересен вход сейчас, если вы раскроете условия раунда и подтвердите коммерческий статус США-клиник; после этого я готов быстро закрыть первую часть чека». Следующий шаг — запросить у команды краткий investor update с цифрами по выручке, оплате и статусу пилотов за последние 2–3 месяца.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности. Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.